

Geschlossene Fonds

Mehr Rendite und Sicherheit dank Honorar-Beratung



Dieter Kern, Certified Financial Planner and Certified Estate Planner, Honorarberater, Trigonus Financial Solutions GmbH

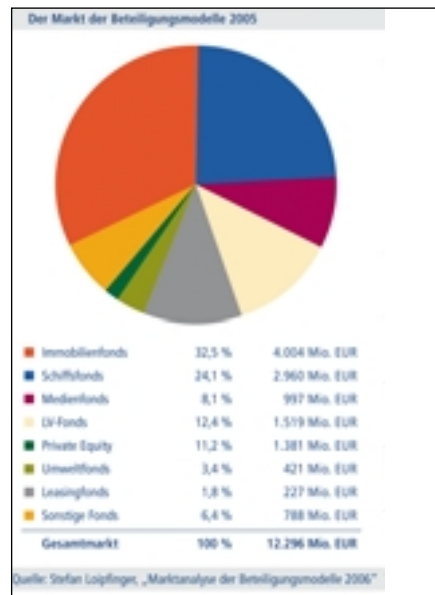
Der Markt für geschlossene Fonds ist im Wandel

Anfang der 90er Jahre wurde diese Anlageform dem so genannten grauen, unregulierten Kapitalmarkt zugeordnet und vor allem seitens der Bankenwelt als unseriöse Produktgattung abgetan. Nicht zu Unrecht, denn vor allem hohe steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten führten oftmals zu unrentablen, überbeuerten und zweifelhaften Konzepten.

Zielgruppe waren die „Steuertriebäler“, die rein unter Sparsparaspekten vor allem im Jahresendgeschäft mal schnell eine Beteiligung gezeichnet haben. Zwischenzeitlich haben gesetzliche Regulierungen dazu geführt, dass den reinen Steuersparmodellen der Garaus gemacht wurde. Ferner müssen alle Initiatoren, die ihre Produkte öffentlich zum Vertrieb anbieten, seit 01.07.2005 eine Genehmigung seitens der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) einholen. Neben dem Prospektgutachten IDWS4 gibt dies dem Anleger zumindest formal eine Sicherheit, Rückschlüsse auf den künftigen Anlageerfolg einer Beteiligung können hiermit jedoch nicht gemacht werden und sind auch explizit nicht zulässig. Auch die Bankenwelt hat zwischenzeitlich erkannt, dass mit diesen Produkten gutes Geld zu verdienen ist. Sie stellen die umsatzträchtigsten Vertriebswege dar und treten nicht selten selbst als Initiator von geschlossenen Fonds auf.

Umsatzzahlen

Im Jahr 2005 wurden laut Angaben der Marktanalyse von Stefan Loipfinger 12,3 Milliarden Euro Anlegerkapital eingesammelt.



Dies zeigt eindrucksvoll, dass geschlossene Fonds vom Markt stark nachgefragt werden. Durch den Wegfall der Steuersparmodelle fielen jedoch die Umsätze im ersten Halbjahr 2006 um 20% niedriger aus als im Vergleichszeitraum 2005.

Warum Investitionen in geschlossenen Fonds

Die Graphik auf Seite 31 verdeutlicht den Diversifikationseffekt eines Beteiligungsportfolios in Kombination zu Aktien- und Rentenportfolien. Das Research-Ergebnis deckt sich mit den Erfahrungen unserer wohlhabenden Klientel, vor allem dann, wenn das Beteiligungsportfolio aus ertragsorientierten Modellen aufgebaut ist. Neben dem Rendite- und Streuungseffekt sind es ertragssteuerliche Effekte, die eine Investition in geschlossene Fonds attraktiv machen. Die Senkung der Sparerfreibeträge in 2007 und die geplante Einführung der Abgeltungssteuer (voraussichtlich ab 2009) machen es notwendiger denn je, den Fokus auf die Nachsteuerrendite eines Investments zu richten. So können Investoren durch Verlagerung ihrer Einkünfte ins Ausland, z.B. durch Auslandsimmobilienfonds, die so ge-

nannten Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) nutzen. Das Prinzip ist einfach. Die Besteuerung findet nach dem Belegheitsprinzip der Immobilie statt. So wird z.B. bei einem US-Immobilienfonds der Anleger in den USA besteuert. Hier gilt derzeit ein Freibetrag von USD 3.300 pro Person und danach der Eingangssteuersatz von 10%. In Deutschland wirkt der Progressionsvorbehalt, der vor allem bei der vermögenden Klientel kaum ins Gewicht fällt. Investitionen in Schiffsfonds unterliegen der Tonnagesteuer. Diese bewirkt, dass die Ausschüttungen dem Anleger nahezu steuerfrei zufließen. Fazit: Auslandsinvestments, Schiffsbeteiligungen, Private-Equity-Anlagen, LV-Zweitmarktfonds bieten zur Diversifizierung Chancen, bergen aber durch andere Marktbedingungen Risiken. Stimmen die wirtschaftlichen Komponenten nicht, hilft auch der attraktivste Steuerbonus nichts.

Anlegerzielgruppe

Da es sich bei einer Investition in geschlossene Fonds stets um unternehmerische Beteiligungen handelt, muss der Anleger über ausreichende Kapitalmarktkenntnisse und Anlageerfahrung verfügen. Aufgrund der eingeschränkten Verfügbarkeit (Fungibilität) ist es zwingend erforderlich, ausreichend Liquidität vorzuhalten. Wir empfehlen daher mindestens € 50.000 liquide Anlagen. Der maximale Prozentsatz an Beteiligungen im Verhältnis zu den liquiden Anlagen soll 50% betragen.

Mehrwert durch Honorarberatung

Schlagworte:

- Produktinteresse vs. Kundeninteresse
- Strukturierung ist entscheidend

In Deutschland ist es üblich, für eine Beratung kein Honorar zu zahlen. Die beratenden Unternehmen wie Banken, Versicherungen, Strukturvertriebe, Makler werden bei Vermittlung von Beteiligungen direkt durch den Produktgeber in Form von Provisionen entlohnt. Bei den beratungsintensiven Beteiligungsprodukten sind das i.d.R. zwischen 6 und 15% des Anlagekapitals. Wen wundert es da schon, dass diese Produkte in der Vermittlerszene eine große Beliebtheit haben. Die Gefahr ist offensichtlich, dass vorwiegend solche Produkte vermittelt werden, die die höchsten Provisionen abwerfen.

Beratungssichere Versorgungskonzepte

Vorteile für die Arbeitnehmer

- ▶ Ungezüllmerte Tarife: Positives Vertragsguthaben vom ersten Beitrag an
- ▶ Hohe Garantieleistungen
- ▶ Alle Überschüsse gehen an die Mitglieder des VVaG
- ▶ Keine Gesundheitsprüfung

Vorteile für die Arbeitgeber

- ▶ Geringer Verwaltungsaufwand
- ▶ Keine Beiträge zur Insolvenzversicherung
- ▶ Absicherung der Arbeitnehmer bilanzneutral
- ▶ Keine Haftungsrisiken aufgrund von Tarifen mit Unisex-Eigenschaften

Top-Ratings durch Beratungsunternehmen und Wirtschaftspresse

MediAss GmbH (12/2004) Spitzenposition für die Kölner Pensionskasse

Versicherungsmagazin (3/2005) Kölner Pensionskasse bis zu 35 % mehr Garantierente



Tarife mit Vorbildcharakter
(Bundesministerium für Verbraucherschutz 6/2005)

Für weitere Informationen stehen wir gerne zur Verfügung

Tel.: 02 21 / 94 38 02-0
info@koelner-pensionskasse.de
www.koelner-pensionskasse.de

Jahresrendite* von alternativen Anlageklassen in Krisenzeiten (Durchschnittswerte)

Krise	Geschlossene Fonds
Börsencrash (1987)	1,9%
Gulfkrieg (1990)	1,7%
Asienkrise (1997)	4,0%
Russland- und LTCM-Krise (1998)	1,9%
11. September 2001	4,3%

RENDITE

RENDITEZUWACHS AUCH IN KRISENZEITEN:

Während traditionelle Investments, insbesondere Aktien, auf Krisen sensibel reagieren, weisen geschlossene Fonds eine vergleichsweise konstante Entwicklung auf.*

* Quelle: Infrans Research 08/2005

SICHERHEIT

RENDITE STEIGERN, SICHERHEIT ERHÖHEN.

Die Beteiligung an geschlossenen Fonds wie dem MPC Best Select, kombiniert mit Ihrem Investment in Aktien und festverzinsliche Wertpapiere, verbessert die Rendite-Sicherheits-Struktur Ihres Portfolios entscheidend.*

Optimieren Sie Ihr Portfolio mit geschlossenen Fonds

* Der Anteil an geschlossenen Fonds ist abzustimmen auf die persönliche Situation des Anlegers. Quelle: Infrans, Institut für Finanz- und Investitionsmanagement, München, 2005

Die wenigsten Vermittler machen ihr Provisionsmodell transparent. Wie können Sie als Anleger sicher gehen, dass Ihnen keine provisionsgetriebene Beratung untergejubelt wird? Die Lösung: Honorarberatung.

Anlegernutzen

Der Investor erhält eine nachweislich produktneutrale, unabhängige und vor allem transparente Beratung. Ferner ist die Honorarberatung für den Kunden wesentlich günstiger, als der klassische Provisionsvertrieb. Dies soll am nachfolgenden vereinfachten Beispiel verdeutlicht werden.

Der Investor plant eine Schiffsbeteiligung in Höhe von Euro 100.000 zu zeichnen. In aller Regel fällt ein Agio von 5% an, sodass 105.000 Euro zur Zahlung fällig werden. Neben dem Agio (Außenprovision) wird für den Vermittler noch eine Innenprovision gezahlt. Diese beträgt bei Schiffsbeteiligungen in der Regel 5–10%, sodass insgesamt 10–15% Provisionen an den Vertrieb fließen.

Im Rahmen eines Honorarmandates zahlt der Investor ein jährliches Honorar von 1% der Beteiligungssumme. Im Gegenzug wer-

den sämtliche Provisionen ausgekehrt. Diese werden direkt zur Erhöhung der Beteiligung verwendet.

Beispiel: Der geldwerte Vorteil für den Investor ist offensichtlich. Die Renditesteigerung ist hier allein schon durch die Erhöhung der Zeichnungssumme um € 15.000 gewährleistet. Durch die Honorierung über eine laufende Servicefee bei gleichzeitiger Auskehr sämtlicher Provisionsbestandteile hat der Anleger zudem die Sicherheit, dass er produktunabhängig und professionell in seiner Vermögensstruktur allokiert wird. Ein wichtiger Aspekt, denn die optimale Allokation bedingt zu über 90% den persönlichen Anlageerfolg.

Nutzen für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer:

Das Honorarmodell hat sich nicht nur im Endkundengeschäft bewährt. Immer mehr Steuerberater und Wirtschaftsprüfer haben die Vorteile der Kooperation mit Honorarberatern des VDH erkannt und nutzen unsere Zugänge zu transparenten Honorarmodellen in allen Facetten zum Vorteil für ihre Mandanten.

	Anlagebetrag zzgl. Agio	Provision (15%) auf den Zeichnungsbetrag	Anfangsaus-schüttung 8% p.a.	Laufendes Honorar (steuerlich abzugsfähig)
Provisionsmodell	100.000 zzgl. 5.000	15.000	8.000	entfällt
Honorarmodell	115.000 zzgl. 5750	Rückerstattung 17.250	9.200	1.150 p.a. zzgl. MwSt.